

L'AGENZIA MEDIA, DOPO TRENTO E MILANO, APRE UFFICI ANCHE A TREVISO

I servizi seo nuovo punto di forza di Comprabanner

GIÀ NEL 2006 SONO STATI TRATTATI CON SUCCESSO 120 SITI CHE INVESTIVANO SULLE KEYWORD



La home page di Comprabanner.it, agenzia nata nel 1999 specializzata in web adv

I servizi di seo entrano a far parte dell'offerta prodotti di **Comprabanner**, agenzia media attiva dal 1999 attraverso la vendita di spazi banner pubblicitari e da un paio d'anni tra i leader in Italia nei servizi di direct e-mail marketing attraverso la controllata **Advertise Opt-In!** In realtà, la gestione delle attività finalizzate alla visibilità sui motori di ricerca non è nuova alla società che, alla sede

storica di Trento, affianca un ufficio a Milano e prevede entro l'estate l'apertura di un ulteriore presidio sul mercato con l'ufficio di Treviso. Alla più tradizionale gestione di campagne con strumenti del paid search, infatti, è da circa tre anni che Comprabanner affianca la fornitura di servizi di ottimizzazione organica o naturale a Isp italiani, lavorando nel segmento delle piccole medie realtà del pa-

norama internet italiano. Solo nel 2006 sono stati trattati con successo più di 120 siti che affrontavano per la prima volta un investimento finalizzato alla visibilità per parole chiave nell'indice dei più importanti motori di ricerca. «Sono realtà medio piccole che partono da una condizione non privilegiata in tale contesto e alle quali proponiamo una serie di attività sinergiche che nel primo anno consentono al cliente il raggiungimento di quel livello di notorietà o popolarità internet che risulta essere il presupposto essenziale di qualsiasi ulteriore iniziativa di ottimizzazione organica», dice **Simone Chizzali**, responsabile Unit Search e consigliere di amministrazione della società. Il team preposto alla produzione di tali servizi, basato principalmente negli uffici di Trento, persegue una strategia in cui l'ottimizzazione del codice sorgente di un sito è solo una delle molteplici componenti di un servizio completo finalizzato

al raggiungimento della corretta e duratura visibilità sui motori di ricerca. La progettazione della strategia sta infatti diventando sempre più essenziale in tali servizi a qualsiasi livello anche grazie alle sempre nuove funzionalità messe a disposizione dalle principali tecnologie di ricerca per il raggiungimento del target. La disponibilità, inoltre, di dettagliate informazioni in merito al traffico del sito cliente, consente attività di analisi e report per la valutazione dei risultati raggiunti in relazione agli obiettivi del cliente. «La creazione di un nuovo marchio e un contatto diretto con i prospect clienti sono gli obiettivi del secondo semestre 2007 - aggiunge Simone Chizzali -, è evidente che poiché siamo stati oggetto di richieste in tal senso da parte di alcuni dei nostri clienti, vogliamo iniziare a servire un segmento di mercato che già conosciamo senza andare a sovrapporci all'offerta intermedia-ta dai nostri attuali partner».